



ACTUALIDAD DEL

CAMPO AGROPECUARIO

AÑO 24 | N° 278 | AGOSTO 2024 | ASUNCIÓN, PARAGUAY

**Recomendaciones
para la desecación**

**Encuentro Mundial
de Siembra Directa**



"CAMINO INVENCIBLE" DE SYNGENTA

Ruta de innovación y conocimiento

MENOR *COSTO*
MAYOR *PRODUCCIÓN*
CON SILOBOLSAS



Contáctenos a través de los **siguientes números**
o ingrese a nuestra web: **www.cmpproductos.com.py**

(0981) 253 081 | (0986) 906 766 | (0983) 846 825
(0981) 176 060 | (0983) 352 029 | (0982) 163 262

Bioestimulante

VitaGrow

**El aliado ideal para
tus herbicidas**

Combate la
fitotoxicidad y
potencia
tus
cultivos



DETOXIFICANTE

 **Rizobacter**
www.rizobacter.com.py

SUMARIO

seguinos en:



AÑO 24 | N° 278 | Agosto 2024

+info en: campoagropecuario.com.py



26

NOTA DE TAPA
CAMINO INVENCIBLE DE SYNGENTA DE CARA A LA NUEVA CAMPAÑA



12

LA EFICIENCIA SERÁ CLAVE ANTE PRECIOS BAJOS Y NUEVOS DESAFÍOS EN ESTA CAMPAÑA SOJERA



30

BAYER INAUGURÓ NUEVAS OFICINAS EN PARAGUAY



36

SIEMBRA DIRECTA: ENCUENTRO NACIONAL Y SEGUNDO ENCUENTRO MUNDIAL



48

48 AÑOS DE EXPO RODEO TRÉBOL: MÁS QUE SOLO UNA EXPOSICIÓN

EDITORIAL

TECNOLOGÍA Y DÍA A DÍA EN EL CAMPO PARA ELEVARE RESULTADOS

Es loable lo que realizan varias empresas que desarrollan y difunden sus novedades, como respuestas a las necesidades de los agricultores para mejorar los rendimientos y generar mayores beneficios. Es loable porque a veces pareciera que recorren un sendero de forma paralela o en sentido contrario. En ambos casos, representa un problema, una traba al proceso productivo, pues, lejos de facilitar y avanzar hacia el progreso, se distancian.

Y es porque, si en un carril va la generación de tecnología y en otro diferente la transferencia de esa tecnología, esa innovación tiene toda la de perder o no contribuir a un desarrollo y crecimiento. De ahí la importancia de trabajar en sintonía y con una estrategia de acciones conjuntas para tener mayores posibilidades de éxito, porque lo nuevo llegará a destino y no quedará o se perderá en el camino con más sombras que luces.

Por ello, resaltamos las giras que las compañías de los agronegocios organizan y llevan a cabo. Porque, suman al conocimiento, el intercambio y la experiencia. Entienden que no basta con invertir en desarrollar soluciones si estas no se difunden o practican. Es quizás lo que diferencia a otras estrategias en donde las empresas pueden sentirse tentadas a limitar su participación en el sector solo con la venta de sus soluciones. Es quizás un punto flaco de aquellas que teniendo talentos humanos capacitados y especializados son desaprovechados o subutilizados restringiendo el contacto con el campo, con el productor. Es así que esa presencia cotidiana, ese acompañamiento en el día a día, suma a la tecnología desarrollada la combinación perfecta para elevar resultados. Si una compañía gasta millones a la tecnología y no la da a conocer, no difunde, serán millones olvidados, tirados, perdidos.

PRODUCCIÓN GENERAL



Tte. Vera 2856 e/ Cnel. Cabrera y Dr. Caballero
Asunción, Paraguay

Telefax: (021) 612 404 – 660 984 – 621 770/1

Todos los derechos reservados

DIRECCIÓN

Nilda Teresita Riquelme de Romero
Cel.: (0982) 848 504 / direccion@artemac.com.py

EDICIÓN

Noelia Riquelme
editora@campoagropecuario.com.py
noeriquelme@hotmail.es

DEPARTAMENTO COMERCIAL

comercial@campoagropecuario.com.py

PUBLICIDAD

+595 986 363 780 / +595 982 848 504 / +595 981 821 094





ASEGURÁ TU PRODUCTIVIDAD DESDE EL INICIO

PERFECTfull 3 
TRATAMIENTO DE SEMILLAS

EXCELENTE GERMINACIÓN

STAND DE PLANTAS UNIFORMES

HOJAS COTILEDONALES Y
UNIFOLIARES SANAS

NODDVA 
BIOSCIENCE

INCENTIA CoMo 
BIOSCIENCE

BASTION 
BIOSCIENCE



TECNOLOGÍA



www.dva.com.py
www.incentia.eco



 DVA Agro Py
 @DVAagropy
 DVA Agro Paraguay SRL

Dos millones de toneladas más de soja exportada

Se mantiene la dinámica de exportaciones de granos de soja, pues al cierre del séptimo mes del año Paraguay ya envió 6.3 millones de toneladas, es decir, 2 millones más que el mismo periodo de 2023, de acuerdo con el Informe de Comercio Exterior de la Cámara Paraguaya de Exportadores y Comercializadores de Cereales y Oleaginosas (Capeco), destacó un material de divulgación del gremio. En otro párrafo se apuntó que la exportación de soja en grano en estos primeros siete meses del año permitió un ingreso de divisas por valor de USD 2529 millones, es decir, USD 196 millones más que el mismo periodo de 2023. “En contrapartida, la baja en los precios internacionales del aceite y de pellets de soja afectaron negativamente el ingreso de divisas (USD 18 millones menos) por los envíos de estos productos, aunque aumentó el volumen embarcado”, explicó Sonia Tomassone, asesora de Comercio Exterior de Capeco. Agregó que se sigue notando, además, una mayor industrialización de la soja con relación al mismo periodo del año anterior, gracias a la mayor disponibilidad de la materia prima. Con relación a los destinos del grano, Tomassone informó que continúa la alta concentración en tres mercados, que acaparan el 94% del total enviado (Argentina, Brasil y Rusia), de entre los cuales Argentina sigue siendo el principal comprador, con el 79% de participación en el total exportado. “Cabe resaltar que al cierre de este informe



existieron embarques aún no finiquitados, cuyos datos se computarán en el informe de agosto”, aclaró. Con respecto al ranking de exportadores, este no ha variado mucho con relación al mes anterior, ya que Cargill sigue liderándolo con el 16% de participación, seguido por Viterro (11%), ADM, Agrofertil, Copagra y Bunge (8%) y LDC (7%), entre otros. En cuanto a las exportaciones vía terrestre, LAR se sigue posicionando como el líder del ranking con el 19% de participación, seguido muy de cerca por Agrofertil (18%), Agrotec (8%), entre otros. En total, 47 empresas fueron responsables de las exportaciones del grano al séptimo mes del año. **CA**

Evaluación de 104 materiales genéticos de trigo

En el campo experimental Tomás Romero Pereira, del Instituto Paraguayo de Tecnologías Agrarias (IPTA) se están evaluando 104 materiales genéticos de trigo para mejor adecuación a las condiciones productivas locales, informó la Unión de Gremios de la Producción (UGP). El objetivo es evaluar el potencial productivo, sanidad y adaptación a las condiciones productivas de Paraguay. Del total, 52 son variedades propias y los otros 52 materiales importados desde Argentina. Conforme la publicación, se seleccionarán los mejores materiales genéticos que puedan ser utilizados en el programa de mejoramiento para el cultivo, contribuyendo así a una producción de trigo más eficiente y sustentable para los productores. La instalación de parcelas experimentales se desarrolla como parte del proyecto de Fortalecimiento de la Producción de Trigo Pan, enmarcado en el Programa Nacional de Mejoramiento de Trigo, que cuenta con un trabajo de investigación, innovación y transferencia de tecnología para la producción nacional. Paraguay, se indicó, ha

dado importantes avances en el mejoramiento de variedades del cereal con alto potencial de rendimiento y superioridad en calidad industrial, utilizando metodologías de vanguardia en la evaluación y selección, lo que contribuye a la seguridad alimentaria. **CA**



Plataforma Integral FGS

Consola versátil, comando
para sembradora,
fertilizadora, tractor y
fumigador.



PILOTO AUTOMÁTICO HIDRÁULICO

AG 3000 MONITOR DE SIEMBRA



J. E. Estigarribia Tel.: (0528) 222 272 • (0528) 222 846 • agrosys@agrosystem.com.py

www.agrosystem.com.py

Nueva flota de barcaza para el transporte de productos agrícolas



La internacional Louis Dreyfus Company (LDC) inauguró la incorporación de un nuevo convoy de barcasas a la flota de su subsidiaria de transporte fluvial, Logico Paraguay. La expansión incluye 12 nuevas barcasas tipo jumbo de bandera paraguaya, con una capacidad nominal para transportar 30.000 toneladas de productos sólidos, lo que representa un aumento del 20% en la capacidad de transporte fluvial de Logico Paraguay. Con esta flota, LDC transporta principalmente maíz, soja y derivados de la soja (harina y aceite) desde distintos puertos paraguayos hacia puertos en Argentina y Uruguay, donde son procesados por la compañía y/o transbordados a buques del ultramar para su posterior envío a destinos globales. En el viaje de regreso a Paraguay, el flujo aguas arriba es aprovechado para la importación de otros productos agrícolas – tales como fertilizantes – para el mercado doméstico. La inauguración de la flota ampliada de barcasas tuvo lugar en el astillero Chaco Pa-

raguayo, donde se construyeron las embarcaciones, con una ceremonia de botadura de una de ellas al río Paraguay. Al evento asistieron el presidente de Paraguay, Santiago Peña, y otros ministros de estado, así como representantes de la alta dirección de LDC. “La presencia estratégica de LDC en los principales complejos portuarios de Paraguay, Argentina y Uruguay nos coloca en una posición privilegiada a lo largo de la hidrovía para proporcionar soluciones logísticas para la comercialización de productos agrícolas,” dijo Juan José Blanchard, COO del Grupo y Head de Latinoamérica de LDC, al hablar en el evento. “Nuestra flota ampliada de barcasas reforzará nuestra capacidad para atender la creciente demanda de servicios de transporte fluvial, en respuesta al aumento de las actividades comerciales internacionales en la región”. Entre tanto, en el año que marca el 20° aniversario de las operaciones de LDC en Paraguay, Alejandro Calabrese, country manager de LDC en Paraguay y director

de Logico Paraguay puntualizó que “estamos orgullosos de celebrar la concreción de una inversión que reafirma el compromiso de nuestra compañía con el crecimiento del país y el apoyo a su desarrollo agroindustrial. En este caso, mejorando la competitividad de los productos agrícolas paraguayos al facilitar un acceso más eficiente a los exigentes mercados de exportación”. La flota ampliada, que estará compuesta por cuatro remolcadores y 92 barcasas, se espera que esté operativa en enero de 2025. Tendrá una capacidad estática nominal de 150.000 toneladas métricas y la capacidad de transportar 1.6 millones de toneladas métricas de productos anualmente. El mensaje del Ejecutivo igualmente apuntó a resaltar este crecimiento logístico. “Hoy es un día muy importante ya que no solo celebramos la inauguración de nuevas barcasas, sino la oportunidad de valorar a las manos paraguayas que han trabajado durante décadas en este astillero”, comentó el presidente Santiago Peña. **CA**

Logística terrestre mejorada para impulsar envíos de maíz

A dos meses de haberse iniciado las exportaciones de maíz zafra 2024 se han enviado 227.003 toneladas, unas 46.000 toneladas más que el mismo periodo de 2023, debido a la mejora logística terrestre, según se destacó en el Informe de Comercio Exterior de la Cámara Paraguaya de Exportadores y Comercializadores de Cereales y Oleaginosas (Capeco), conforme un material de divulga-

ción dado a conocer. “La mejora en la logística terrestre, especialmente en la frontera Ciudad del Este/Foz de Iguazu, explican este mayor dinamismo”, destacó Sonia Tomassone, asesora de Comercio Exterior de Capeco. Sin embargo, puntualizó que, diferencia de esta mejora en las exportaciones de la zafra nueva, iniciadas en junio pasado, al hacer la comparación interanual se observa una

disminución tanto en volumen como en valor, lo que afectó negativamente el ingreso de divisas. Con respecto a los destinos, la zafra nueva fue exportada en su totalidad vía terrestre a tres destinos: Brasil (92%), Chile y Uruguay (8%). En tanto, en el ranking de exportadores, el listado, al segundo mes de salida de maíz 2024, lo encabeza LAR con el 32%, seguido por Agrofertil (17%), Agrotec y Cargill (9%), Ovetril (6%), Somax y Agroser (4%), entre otros. En total, 32 empresas fueron responsables de los envíos al exterior del grano paraguayo. **CA**

 www.dekalpar.com

DEKALB, RINDE MÁS



Por menores precios y la chicharrita, Argentina pierde 5.700 millones de dólares

La baja en las cotizaciones internacionales y el daño generado por el achaparramiento –enfermedad provocada por *Spiroplasma* y transmitida por la chicharrita-, hicieron que la producción argentina de maíz se desvalorice en USD 5.700 millones entre lo que se esperaba a la siembra y lo que se está cobrando en la cosecha, indicó un informe de la Bolsa de Cereales de Córdoba (BCCBA). Entre ambos momentos el precio de exportación promedio disminuyó USD 62 por tonelada, pasando de USD 245 a USD 183 por tonelada. Por lo demás, *Spiroplasma*, en conjunto con condiciones climáticas adversas en algunas zonas productivas, se llevó consigo la posibilidad de materializar una campaña récord de maíz para Argentina durante el ciclo 2023/24. Según datos publicados por la Bolsa de Comercio de Rosario, la producción estimada pasó de 59 millones de toneladas a los 47,5 millones actuales, una caída del 20%.

El agro generó el 60% de las exportaciones en el primer semestre 2024

La agroindustria exportó 22.905 millones de dólares; lo que representa el 60% del total negociado fronteras afuera en el primer semestre, que fue de 38.176 millones de dólares, indicó un informe de la Bolsa de Comercio de Rosario (BCR).

En este sentido, a pesar de que es el segundo año de más baja participación de la década, nada menos que 6 de cada 10 dólares exportados en el primer semestre fueron explicados por la agroindustria.

El informe detalla que con respecto a 2023 y, a pesar de la notable recuperación productiva en la nueva campaña 2023/24, la caída de los precios internacionales de las principales commodities agrícolas está afectando parcialmente el desempeño exportador agroindustrial. Si bien en términos de volumen, la agroindustria exportó poco más de 50 millones de toneladas, lo cual indica una recuperación de 61% interanual, el valor exportado se incrementó solo en 21% comparado con igual período del año pasado.

Al analizar los principales diez complejos exportadores del primer semestre de 2024, siete corresponden a la agroindustria. La mayor recuperación respecto del mismo período en 2023 corresponde al complejo trigo, a pesar de lo cual el valor exportado es 4% menor al compararse con el promedio vendido en los primeros semestres de los últimos 5 años.

LECHE

El año 2024 cerrará con un menor consumo en leche

El consumo de lácteos retrocedió 17,3% en toneladas y 14,4% en litros en el primer semestre del año frente al mismo periodo de 2023. Así lo indicó un informe del Instituto para el Desarrollo Agroindustrial Argentino (IDAA).

Según los datos del primer semestre, el consumo anualizado per cápita indica un consumo de 156,3 litros por habitante por año frente a los 194 litros por habitante por año con que cerró el año 2023. Con este panorama, el informe anticipó que “seguramente el año 2024 cerrará con el menor consumo que se tenga registro en nuestra historia”.

En tanto que al analizar el desempeño de la cadena por productos, el informe muestra que las leches fluidas presentaron una caída del 23% en la comparación interanual de junio, y acumulan un 16,2% de merma en el semestre.

Por su parte, la leche fluida no refrigerada cayó un 18,5% en el semestre y la refrigerada un 12,2%, mientras que las leches en polvo tuvieron un descenso interanual del 33% en junio y acumulan una caída del 30% en el semestre.

TRIGO

Tras las lluvias, mejora la condición del trigo

En la última semana se registraron lluvias de variable intensidad distribuidas sobre el margen este del área agrícola, que provocó un incremento en la condición de cultivo de trigo Normal/Buena de 5,7 puntos porcentuales, informó la Bolsa de Cereales de Buenos Aires (BCBA) en su panorama agrícola semanal.

Esta mejora de la condición se concentró fundamentalmente sobre las regiones alcanzadas por las precipitaciones, donde se están retomando las labores de fertilización.

No obstante, aquellas zonas que no recibieron aportes continúan manifestando demoras en el desarrollo y daños en tejidos por efecto de las bajas temperaturas y signos de estrés hídrico que se van acentuando con el correr de las semanas. En algunos sectores del centro-norte del área agrícola se observan focos aislados de pulgón pero sin necesidad de controles químicos.

VTPRO4

**TODO
TERRENO**

AG8701

EL HÍBRIDO TODO TERRENO

Tecnomyl.
Es más simple
con nosotros.

La eficiencia será clave ante precios bajos y nuevos desafíos en esta campaña sojera

MANUEL FERREIRA BRUSQUETTI, ECONOMISTA Y EX MINISTRO DE HACIENDA, analiza en esta entrevista el desafiante escenario de la próxima campaña sojera, marcada por precios internacionales bajos, el crecimiento exponencial de la producción en Brasil, y la necesidad de los productores paraguayos de adaptar sus estrategias comerciales. “La eficiencia y una gestión cuidadosa de las ventas serán clave para enfrentar estos nuevos riesgos”.

_ P. ¿Cómo describe el escenario en el cual se iniciará la nueva campaña sojera?

_ R. Estamos comenzando con precios bajos, similares a los que teníamos antes de la guerra entre Ucrania y Rusia a nivel internacional. Esto se debe principalmente a un incremento significativo en la producción de Brasil y al buen clima en Estados Unidos. Brasil ha avanzado mucho en su área sembrada, logrando un aumento de 4.300.000 hectáreas en los últimos dos años, lo que equivale a una vez y media la superficie de Paraguay. Este crecimiento se ha realizado sobre pasturas degradadas, y Brasil tiene un potencial enorme para seguir expandiéndose en este tipo de terrenos, estimado en alrededor de 95 millones de hectáreas.

_ P. ¿Cómo afecta esta expansión de Brasil al mercado sojero paraguayo?

_ R. El crecimiento de Brasil está comenzando a competir con Paraguay en ciertos mercados, como el de Argentina, donde tradicionalmente se utilizaba la soja paraguaya para mejorar los niveles proteicos. Sin embargo, ahora vemos que la soja brasileña, especialmente la producida en la zona de Mato Grosso y transportada por el Río Paraguay, está ocupando ese lugar. Esto genera una presión sobre los precios y los premios, lo que obliga a Paraguay a replantear sus estrategias. Creo que será crucial para los productores paraguayos vender de manera diferente a como lo hacían antes, ya que, con esta baja en los precios, los puntos de equilibrio están



MANUEL FERREIRA BRUSQUETTI,
economista y ex ministro de Hacienda.

subiendo considerablemente, lo que está teniendo un impacto importante.

_ P. ¿Cuáles son los costos actuales para los productores y cómo se ven afectados por el punto de equilibrio?

_ R. El punto de equilibrio para el productor está entre 2.500 y 2.600 kilogramos por hectárea, lo cual es bastante elevado. Es posible que esto disminuya a medida que avance la campaña, ya sea por un cambio en los precios o por una reducción en los costos. Además, el premio está empezando a oscilar.

_ P. ¿Podría explicar qué es el premio en este contexto?

_ R. El premio es el descuento que realiza el acopiador sobre los valores de la pizarra de Chicago. Muchas veces ese premio está por debajo del mercado de Chicago, pero ahora nos estamos encontrando con precios que están por encima de ese mercado. En síntesis, se está pagando la soja más cara en Paraguay que en Chicago. Esto indica una escasez relativa en esa parte del mundo o entre nuestros compradores.

_ P. ¿Cómo se compara el punto de equilibrio actual con el de la campaña anterior?

_ R. En la campaña anterior, estábamos con precios de alrededor de 450 dólares y un punto de equilibrio en 1.700 kilogramos. Ahora, hemos superado esos niveles, lo que aumenta la presión sobre los productores.

_ P. ¿Qué recomienda a los productores en este escenario?

_ R. Posiblemente, los productores deban vender lo suficiente para cubrir sus costos financieros y luego comenzar a almacenar para esperar mejores precios en el mercado. Es posible que haya que cambiar algunas cosas en la forma de trabajar y comercializar. Tradicionalmente, el productor cosechaba su soja y la entregaba inmediatamente, pero ahora quizá deba cosechar y esperar por mejores precios. Será importante vender de manera diferente.

_ P. ¿Cómo influye el clima en esta campaña?

_ R. El clima es siempre una variable crucial. No solo las precipitaciones, sino también el estrés que pueden causar los veranos muy calurosos. Este es un riesgo al que el agricultor está acostumbrado, pero ahora se le suma el riesgo de los precios, lo que complica aún más la situación.

_ P. ¿Cuál es su sugerencia para los productores ante esta situación?

_ R. La situación exige una mayor eficiencia en todos los niveles. La tecnología siempre juega un papel positivo,



generando un valor agregado. Aunque los precios han estado bajos, es importante seguir adoptando tecnologías que mejoren la eficiencia.

_ P. ¿Cómo ve el desempeño del productor paraguayo en este contexto?

_ R. Este no fue el mejor de los años debido a los bajos precios. Aunque nos recuperamos en 2023, las tasas de interés siguen siendo altas. La cosecha 2023-2024 no fue la mejor en términos de precios, y hay zonas que están atravesando dificultades. Vamos a ver cómo se desarrolla esta nueva campaña, pero el clima sigue siendo un riesgo constante, y ahora se suma el riesgo de los precios.

_ P. ¿Cuál sería su conclusión final sobre el escenario actual?

_ R. La eficiencia se vuelve un factor clave. Será esencial gestionar muy bien la parte de la venta a partir de ahora, tener cuidado con este tema, y tratar de financiar lo menos posible para no generar tanto estrés financiero. Además, se está sumando un nuevo riesgo al que ya teníamos antes, que era el clima; ahora, el nuevo riesgo son los precios, y Brasil está jugando un rol importante en esta dinámica. **CA**

Las ventas de tractores superan las 1.000 unidades

Al cierre de julio, las ventas de maquinarias agrícolas muestran buen desempeño, con los tractores superando la barrera de las 1.000 unidades vendidas. De acuerdo con datos proporcionados por la Cámara de Distribuidores de Automotores y Maquinarias (Cadam), hasta junio de 2024 se registraron: 1.027 tractores, 93 cosechadoras y 45 pulverizadores comercializados. Las preferencias por marcas, en tractores, John Deere lidera el mercado con un 42% de las ventas, consolidándose como la marca preferida por los productores. Massey Ferguson ocupa el segundo lugar con una participación del 17%, mientras que New Holland se posiciona en tercer lugar, con el 12% de la demanda.

Máquinas vendidas (Hasta Julio de 2024)

Fuente: CADAM.



Tractores	
John Deere	437
Massey Ferguson	173
New Holland	122
Valtra	116
Case	105
Yto	30
Lovol	26
LS	14
FENDT	4
Total	1.027

Cosechadoras	
John Deere	44
New Holland	30
Case	12
CLAAS	3
Massey Ferguson	2
FENDT	2
Total	93

Pulverizadores	
Jacto	15
John Deere	10
New Holland	9
Massey Ferguson	6
Case	4
Kuhn	1
Total	45

Cotizaciones en Chicago (29-08-24)

Fuente: CBOT.

Soja

Mes	US\$/Ton
Set-24	360
Nov-24	367
Ene-25	373

Maíz

Mes	US\$/Ton
Set-24	147
Dic-24	156
Mar-25	163

Trigo

Mes	US\$/Ton
Set-24	193
Dic-24	201
Mar-25	209

Tracto

+595 983 514 453

/TractoSAE

@tractopyoficial



**PULVERIZADORA
AUTOPROPULSADA**

AVOLA

- » **Tracción 4x4**
- » **Sistema hidráulico**
- » **Capacidad de 2500 L**

 **BALDAN**

Corteva entrenó en Buenas Prácticas Agrícolas en diversas regiones productivas



Corteva desarrolló entrenamiento en Buenas Prácticas Agrícolas (BPA) en diferentes regiones productivas de Paraguay. Fue durante los meses de junio y julio en el marco de la Expedición Agricultura para la Vida, un proyecto de Corteva, gestionado por el área de Buenas Prácticas Agrícolas. Es un proyecto pionero que, a través de un camión itinerante, lleva capacitación técnica en Buenas Prácticas Agrícolas a los socios y clientes, consultores, agrónomos, técnicos, productores y aplicadores responsables del cultivo en todo Brasil y Paraguay.

La capacitación es realizada por investigadores especializados de Universidades asociadas de Corteva y tiene como objetivo difundir los conceptos de Buenas Prácticas Agrícolas basadas en cinco pilares: Manejo Integrado de Malezas, Manejo Integrado de Plagas, Manejo Integrado de Enfermedades, Tecnología de Aplicación y Seguridad del Trabajador al aire libre. A través de plataformas interactivas y de manera innovadora, los investigadores promueven la capacitación con presentaciones teóricas y prácticas a un público técnicamente calificado.

El camión tiene 7 metros de largo y 3,5 metros de ancho, con un maletero adaptado dividido en ambientes visualmente atractivos. Cada tema de formación cuenta con presentaciones teóricas y prácticas interactivas, que se llevan a cabo en estos entornos y a través de una pantalla táctil de 75 pulgadas en la que los participantes ponen a prueba sus conocimientos de forma lúdica. Otros equipamientos altamente tecnológicos, como las gafas de realidad virtual, complementan el aprendizaje facilitan-

do el aprendizaje. Este proyecto se centra en la formación técnica, la educación y la formación. “Queremos que cada vez más agricultores tengan acceso a las mejores prácticas para que puedan alcanzar una alta productividad y rentabilidad, asegurando el avance de toda la región, por eso estamos llevando el camión a 6 localidades (Pindó, Santa Rita, Nueva Toledo, Katueté, San Pedro y Hohenau) tratando de cubrir gran parte del área agrícola”, destaca una gacetilla de prensa de la compañía.

TECNOLOGÍA Y EDUCACIÓN. Son dos áreas en las que la empresa invierte y tiene sus valores vinculados a su propósito “Enriquecer la vida de aquellos que producen y de aquellos que consumen, garantizando el progreso de las próximas generaciones, ES ASI QUE CULTIVAMOS EL PROGRESO”. **CA**



dji AGRICULTURE

AGRAS T50

+595 981 364 050

/agrisa

@agrisapy



**RADAR DE MATRIZ EN
FASE ACTIVA + VISIÓN
BINOCULAR**



**SISTEMA DE ROCIADO
ATOMIZADO DOBLE**



**ADMITE ROCIADO/
ESPARCIDO DE VUELO
Y CARTOGRAFÍA DE
CONTROL REMOTO**



**GENERADOR 15%
DE AHORRO DE
COMBUSTIBLE**

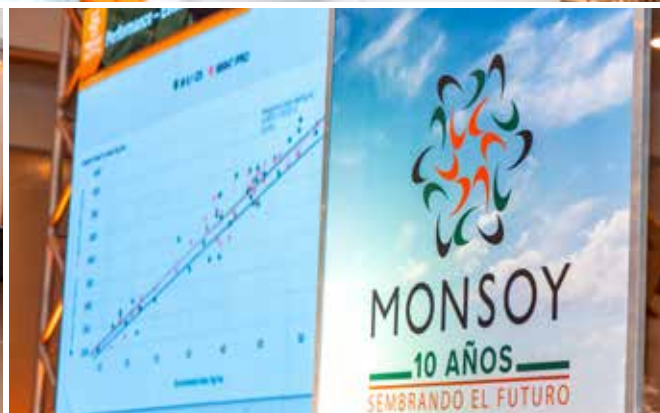
AI

**DETECCIÓN Y
EVASIÓN DE
OBSTÁCULOS 360°**



**CARGA COMPLETA DE
BATERÍA: 9 minutos**

AGRISA
Elève la producción



Monsoy lanzó nuevas variedades de soja en varias regiones del país

DURANTE LA GIRA DE POSICIONAMIENTO DE VARIEDADES EN DIFERENTES REGIONES AGRÍCOLAS DE PARAGUAY, BAYER CROPS-CIENCE LANZÓ NUEVAS VARIEDADES DE SOJA MONSOY ADAPTADAS A LAS DIFERENTES REGIONES AGRÍCOLAS. Fue durante el mes de junio en los departamentos de Itapúa, Alto Paraná, Caaguazú, Canindeyú y San Pedro.

Monsoy lanzó tres nuevas variedades con la nueva plataforma biotecnológica I2X al mercado paraguayo con la cual se completan cinco materiales I2X en Paraguay. El Ing. Agr. Carlos Pino, representante técnico comercial de Monsoy para Paraguay, comentó que durante esta Gira se lanzaron las variedades: la M 6499

I2X posicionada para arranque de siembra de las regiones norte y centro, M 6130 I2X para la siembra en temporada intermedia y M 5999 XTEND que no posee la proteína del gen BT, pero sí la resistencia al herbicida dicamba “Estos tres materiales nuevos queremos posicionar correctamente en cada región para tener una excelente experiencia con los productores”, resaltó.

Durante la gira de lanzamiento se realizaron charlas técnicas dirigidas a técnicos y productores, con miras a la próxima temporada de siembra de soja que se aproxima. “Durante estos encuentros de capacitación estuvimos reforzando el posicionamiento técnico de las variedades en lo que refiere a la fecha de siembra, ambiente, fertilidad de suelo y sobre todo la población para cada fecha y cada ambiente”, enfatizó.

Mencionó que con los cinco materiales que Monsoy pone a disposición en el mercado paraguayo, se completa un robusto portafolio con la última generación biotecnológica y se posiciona a la par de otros países de la región como Brasil.

“La idea es tener una óptima experiencia a partir de la buena recomendación técnica, es lo que buscamos difundir en estos eventos que fueron realizados en cada región agrícola”, expresó al resaltar que con este portafolio acompañan los distintos nichos de mercado para cada región.

Carlos Pino, representante técnico comercial de Monsoy para Paraguay.



El Ing. Pino agradeció la concurrencia en los eventos desarrollados en diferentes regiones y extendió la invitación a los agricultores y técnicos a que se sigan sumando en cada región para participar de las charlas que se desarrollan desde las 19 horas en las fechas indicadas. **CA**





**Protegé el esplendor
de la soja desde el inicio**

Vault® HP

Inoculante

SOJA EN SU MÁXIMO
ESPLENDOR

Tratamiento de semillas

La combinación ideal para proteger
tus semillas y plántulas
de enfermedades y plagas.

+ Acronis® Top

Fungicida - Insecticida

■ - BASF

We create chemistry

Una buena desecación, donde todo comienza!

Ya estamos nuevamente en plena temporada de desecación previa a la siembra del cultivo de soja y como todos los años, nuevamente un año atípico. Este año estamos nuevamente ante un escenario bastante distinto a años anteriores, las primeras parcelas de maíz fueron cosechadas durante el mes de junio dando un periodo bastante largo de barbecho, otras parcelas por lo contrario prác-

ticamente fueron cosechadas en el mes de agosto, además es un año con un récord de siembra de cultivos de cobertura, lo cual conlleva a considerar un periodo más corto entre la desecación y la siembra del cultivo de soja.

Otro escenario que no podemos desconsiderar es la complejidad para elegir los herbicidas a utilizar considerando que debemos tener un profundo conocimiento de pro-



Por:

Ing. Agr. Anette Stolle

Gerente Comercial Región Sur
Corteva Agriscience



blemática parcela por parcela para hacer la recomendación.

Al momento de hacer la desecación debemos elegir herbicidas que hagan el manejo de malezas existentes en la parcela por ejemplo Buva (*Conyza spp.*), Santa Lucía (*Commelina spp.*) o bien Ype Rupa (*Richardia brasiliensis*), pero también en nuestro manejo debemos prever un complejo de malezas que no están presentes al momento de hacer la desecación o no son problema ahora; pero si son un enemigo terrible dentro del cultivo de soja ya que tienen varios flujos de nacimiento, en este contexto podemos mencionar al Picón (*Bidens spp.*), Ka'aruru (*Amaranthus spp.*) y Lecherita (*Euphorbia heterophylla*).

Con todo el escenario anteriormente citado nos lleva a considerar una desecación basada en 3 etapas, en primera el hormonal en mezcla con glifosato, en la segunda aplicación, el



herbicida de contacto y en la tercera aplicación el pre – emergente en el sistema plante aplique, pensando en las malezas que emergen dentro del cultivo de soja.

Ahora si vamos desglosando las 3 aplicaciones debemos ser muy aserivos al momento de elegir estos herbicidas y algunos criterios importantes son los siguientes:

1. **Pensando en la primera aplicación** es importante elegir un herbicida hormonal que aún no tengo casos de resistencia para tener la seguridad que no presentará fallas de control en esta desecación y hormonales que tengan mejor desempeño a condiciones no tan adecuadas como temperatura y estrés hídrico. Otro factor muy importante a la hora de elegir el hormonal es considerar el período de carencia en la aplicación y la siembra del cultivo de soja.

Teniendo en cuenta la Buva que es una maleza que es el factor

común en prácticamente todas las parcelas se debe considerar que la misma es resistente a hormonales (rápida necrosis a 2,4-D y sospecha de rápida necrosis a triclopyr) lo cual nos orienta al uso de hormonales que no presenten casos de resistencia y que sean extremamente activos sobre la Buva como lo es el Arylex Active.

Arylex Active es una molécula que no solo performa bien sobre Buva sino que sobre el complejo de malezas presente en la parcela asociando la molécula a una estrategia de manejo como un todo.

- **Texaro** (Arylex + diclosulam) es un herbicida recomendado para la desecación previa a la siembra de soja ya que contiene en su formulación Arylex una molécula altamente activa para el control de malezas difíciles de hoja ancha además del beneficio del control del banco de semillas

de malezas de hoja ancha y también de gramíneas.

- **Pixxaro** (Arylex + fluroxypyr), es un herbicida recomendado en desecación previa a siembra de cualquier cultivo y en post emergencia de cereales.

BENEFICIOS DEL ARYLEX

- Control superior sobre Buva y otras malezas difíciles (sin riesgo de resistencia).
- Corto periodo de carencia para la siembra de soja: permite iniciar la siembra de soja 7 días (suelos arcillosos) y 14 días (suelos arenosos) tras su aplicación.
- Baja volatilidad: Debido a la baja presión de vapor de esta molécula se tiene mucha mayor seguridad al momento de hacer la aplicación.
- Sin antagonismo sobre gramíneas: El Arylex es una molécula que permite la mezcla con gramínicidas al momento de hacer la desecación dando el benefi- ➔

- cio de hacer todo el control del complejo de malezas sin necesidad de separar las aplicaciones.
- Presenta control superior en situaciones de estrés hídrico comparado a los demás hormonales del mercado: Esto se debe a que esta molécula es translocada principalmente vía floema.
 - Es compatible con todas las sales de glifosato.
 - No afecta la nodulación del cultivo de soja.

2. En la segunda aplicación donde se aplicará el secuencial con un herbicida de contacto debemos considerar varios factores, nuevamente optar por herbicidas que no tengan casos de resistencia, sean los adecuados para controlar la maleza predominante y también que muestren mejor desempeño a las condiciones climáticas del momento.

En el escenario actual donde nuevamente la Buva es la maleza padrón se deberá considerar opciones como saflufenacil o bien glufosinato de Amonio, ya que la Buva presenta una altísima frecuencia de resistencia al paraquat y al diquat.

Considerando malezas como Santa Lucía o bien Ype Rupa sé tendrá una mejor respuesta al uso de glufosinato en el secuencial.

Por su parte el saflufenacil es más dependiente de la humedad y su eficacia no está relacionada a la luz solar, al contrario del glufosinato de Amonio que no es tan dependiente de la humedad como lo es el saflufenacil pero si es mandatoria la presencia de luz solar durante y posterior a la aplicación de este herbicida.

3. Y cuando vamos a la elección del pre-emergente entramos en un terreno mucho más complejo aún, clave considerar

Buva con rápida necrosis a 2,4-D.



Foto: Fátima Acosta, San Cristobal - 2019.

el objetivo de control, factores inherentes a las características propias a cada pre-emergente (Koc, solubilidad en agua, foto descomposición, etc), periodo de carencia para cultivos posteriores entre otros. No hay pre-emergente malo, pero sí mal posicionado. Y sobre todo tener un cambio de mentalidad de nuestra parte y perder el miedo a los pre-emergentes, hace 10 años el productor tenía miedo de usar 1 pre-emergente, hoy estamos recomendando el uso de 2

hasta 3 pre-emergentes dependiendo de la problemática. Cuando hacemos la elección del pre-emergente debemos considerar el objetivo de control dentro del cultivo (por ejemplo, manejo de Picón, Lecherita o Ka'aruru), otro punto clave es la presencia de paja, por ejemplo cuando la parcela presenta mucha materia seca, como ser post cosecha de maíz, trigo o bien un área de cobertura de avena o brachiaria se deberá optar por pre-emergentes con un Koc bajo como por ejemplo diclosulam o bien sulfentrazone. Cuando la parcela está prácticamente sin cobertura las opciones de pre-emergentes se amplían ya se podrá optar por pre-emergentes con un Koc más alto como es el caso del flumioxazin, entre otros. Por su parte pre-emergentes que son susceptibles a la foto descomposición nos indican que deberá llover para incorporar el producto lo antes posible al suelo para evitar ser degradados, por lo contrario, un pre-emergente con foto descomposición insignificante puede permanecer expuesto a los rayos del sol sin riesgo de descomposición y como ejemplo nuevamente surgen el diclosulam y el sulfentrazone. CA

Características de los herbicidas pre-emergentes

Herbicidas	Koc (ml/g)	Solubilidad en agua (mg/l)	Fotodescomposición	Clasificación
Diclosulam*	90	124	Insignificante	Ácido débil
Imazethapir*	173	1400	Existente (baja)	Ácido debil
Sulfentrazone*	43	110-780	Insignificante	Ácido debil
Metribuzin*	60	1100	Existente (baja)	Básico
Clomazone*	300	1100	Susceptible (lenta)	No iónico
Diuron*	480	42	Susceptible	No iónico
Flumioxazin*	2000	1,79	Susceptible	No iónico
Piroxasulfone	95	3,49	Existente (baja)	No iónico
S-metolachlor	200	488	Susceptible	No iónico
Trifluralina	7000	0,3	Susceptible	No iónico

Fuente: Prof. Camila Pinho - PDPA/UFRRJ.

LLEGA A PARAGUAY DE LA MANO DE FISC GROUP

NIR ProxiMate de BÜCHI para el análisis rápido y eficaz



FISC Group incorpora en el mercado paraguayo el NIR ProxiMate de BÜCHI, una tecnología diseñada para analizar y controlar la calidad de productos y procesos, especialmente en industrias: alimentaria, agrícola y química. Esta técnica utiliza la espectroscopía de infrarrojo cercano para medir la composición de un material sin necesidad de destruir la muestra.

Es un sistema compacto que puede manejar cualquier usuario gracias a su interfaz sencilla y a los paquetes de precalibración que garantizan la velocidad y la calidad de los resultados.

Patrick Ayala, Director de FISC Group, comentó que esta tecnología de BÜCHI es de procedencia Suiza, que no requiere ningún ambiente controlado para su operación, asimismo de su grado de protección IP 69 que lo vuelve un sistema muy robusto. Además, es de fácil uso ya que el operador solo necesita saber de qué muestra se trata, elige el programa y en 15 segundos tiene los resultados. “Es un equipo multiparamétrico”, enfatizó.

EQUIPO DE PRUEBA. Para quienes quieran experimentar esta novedad, la empresa dispone de un equipo para demostración. Para acceder solo deben contactarse

a FISC Group y agendarse para luego la empresa acercar el equipo al laboratorio del interesado donde se realizará una curva de calibración y la prueba inicial de la performance del equipo. Posteriormente, cuándo vaya avanzando el proceso comercial se entrega el equipo de acuerdo a la configuración finalmente decidida con el cliente.

POSTVENTA. Para el servicio posventa, FISC Group cuenta con técnicos entrenados y certificados por la marca para el mantenimiento preventivo o correctivo. En cuanto a FISC Group, comentó que la compañía es reconocida por ofrecer tecnologías de alta gama en el área Laboratorial e Industrial. Cuenta con una vasta experiencia en equipos analíticos y con la marca BÜCHI cumple el sexto año de representación con resultados muy exitosos. “Hoy Paraguay se posiciona con el récord de ventas de NIR a nivel Latinoamérica, lo cual nos llena de orgullo”, comentó.

Otra de las cualidades de esta empresa es el trabajo cercano con los clientes, desarrollando con ellos los productos acordes a sus necesidades, de manera consultiva, tratando de abarcar todos sus requerimientos y necesidades, para que tenga la mejor experiencia compra. **CA**

Camino Invencible de Syngenta de cara a la nueva campaña



EL CAMINO INVENCIBLE DE SYNGENTA PERMITIÓ UNA GIRA QUE DURANTE CUATRO DÍAS DIFUNDIÓ LAS SOLUCIONES Y TECNOLOGÍAS MÁS INNOVADORAS DE LA COMPAÑÍA EN 11 LOCALIDADES DE LA REGIÓN ORIENTAL. Además, transfirió valiosos conocimientos de la mano destacados investigadores en manejo de plagas y enfermedades en los cultivos.



Imágenes de la gira en Santa Rosa Del Monday y San Cristóbal, Alto Paraná.

S yngenta lanzó su nueva campaña agrícola 2024-2025 durante una gira por cuatro regiones con jornadas a campo en 11 localidades, donde asesores, productores y distribuidores pudieron conocer de cerca las tecnologías y recibir asesoramiento personalizado del equipo de Syngenta y de dos expertos en problemáticas actuales y manejos eficientes de enfermedades y plagas; Lucas Navarini y Césio Humberto de Brito.

La gira arrancó el 29 de julio en Canindeyú y Alto Para-

ná; el 30 de julio fue en Caaguazú; el 31 de julio, en Alto Paraná y el 1° de agosto, en Itapúa.

El Ing. Agr. Marcos Martínez, gerente de Marketing de Syngenta para Paraguay, comentó a Campo Agropecuario que desde Syngenta identificaron diversas problemáticas en los cultivos, por lo que consideraron oportuno debatirlo ➔

Marcos Martínez.



Participantes del Camino Invencible en Campo 9.



con los clientes y destacados expertos internacionales para encaminar las posibles mejores prácticas de manejo y así estar más preparados para encarar la zafra. Entre los desafíos actuales mencionó la presencia cada vez más estable de las enfermedades secundarias en el

Vistas de lo que fue la gira por Katuete, Nueva Esperanza y San Alberto.

cultivo de la soja, además de la roya siempre presente. También el manejo de plagas dentro del cultivo de la soja y maíz, particularmente la presencia de cigarrita en maíz.



El recorrido también permitió mostrar las herramientas de Syngenta para los programas de manejo. En ese sentido, Martínez comentó que Syngenta Paraguay está en la vanguardia a nivel regional y global, ya que cuenta con varias innovaciones con nuevos modos de acción, que solucionan problemáticas súper importantes en el mercado paraguayo.

El cierre de la gira incluyó Bella Vista, Capitan Mesa y Kressburgo.

Entre las propuestas para el control de enfermedades propuso MIRAVIS FORTE con la tecnología Adepidyn®, una nueva carboxamida muy específica para el manejo de enfermedades secundarias, diferente a las existentes en el mercado. Se distribuye mejor en la planta garantizando el control inicial superior de las enfermedades secundarias.

También MAZEN FORTE, el fungicida más robusto y más conocido por los agricultores dentro del portafolio de Syngenta para controlar Roya. “Ambos fungicidas vienen en mezcla con Protiocanazol que le otorga una seguridad importante, pero con carboxamidas específicas, el Adepidyn® para enfermedades secundarias y el Solatenol para el manejo de Roya”, indicó.

Para el manejo de plagas, haciendo foco en chinches, ácaros y trips la compañía pone a disposición la tecnología Plinazolin, que en Paraguay está con las marcas el FENSORAX y VERDAVIS.

“Plinazolin es el nuevo modo de acción dentro de los insecticidas, es la pieza clave de manejo de plagas en soja y maíz, sobre todo para el control de la cigarrita, una plaga que viene causando estragos en el cultivo de maíz no solo en Paraguay, sino también en Brasil como Argentina”, resaltó.

Enfatizó que con las cuatro tecnologías: Adepidyn, Solatenol y Plinazolin se dispone de una gran oportunidad para manejar las problemáticas que se plantean en los cultivos. “Son tecnologías nuevas y fueron creadas sobre la base de la problemática que tenemos en el país. Con esto nuestra expectativa como Syngenta es hacer una transferencia tecnológica a todas las regiones y todos los agricultores. Esperamos que esto pueda ayudar a masificar esta tecnología y así mejorar el rendimiento de los cultivos”, dijo.

Sin dudas, El Camino Invencible que ha trazado Syngenta con su gira de difusión de tecnologías innovadoras es un testimonio de que reafirma su liderazgo en el sector. **CA**



Bayer inauguró nuevas oficinas en Paraguay

BAYER, LÍDER GLOBAL EN LAS ÁREAS DE SALUD Y AGRICULTURA, INAUGURÓ SUS NUEVAS OFICINAS EN ASUNCIÓN, PARAGUAY. Fue el 1 de agosto y el evento marca un hito importante en la trayectoria de la empresa en el país, reafirmando su compromiso con el desarrollo sostenible y el bienestar de la comunidad paraguaya.

Bayer ha estado presente en Paraguay desde 1936 con la comercialización de la Aspirina y otros productos y desde 1997 se constituyó como Bayer S.A., dedicándose a ofrecer soluciones innovadoras en los sectores de salud y agricultura. Desde su llegada, la empresa ha trabajado de la mano con agricultores, profesionales de la salud y comunidades locales, promoviendo prácticas sostenibles y mejorando la calidad de vida de miles de paraguayos. En el sector agrícola, Bayer ha introducido tecnologías avanzadas y productos que han ayudado a los agricultores a aumentar la productividad y la sostenibilidad de sus cultivos. En el área de la salud, Bayer ha proporcionado medicamentos y tratamientos innovadores que han contribuido a mejorar la salud y el bienestar de la población.

NUEVAS OFICINAS. La inauguración de las nuevas

Hernán Passini, CEO de Bayer para Paraguay y Bolivia.

oficinas en Asunción representa un paso adelante en el compromiso de Bayer con Paraguay. Estas instala-





Directivos de Bayer junto a invitados



ciones modernas no solo ofrecerán un espacio de trabajo mejorado para sus colaboradores, sino que también reflejan su dedicación a seguir invirtiendo en el crecimiento y desarrollo del país.

El evento de inauguración contó con la presencia de socios comerciales y aliados estratégicos. Durante la ceremonia, se destacó la trayectoria de Bayer en Paraguay y se presentó las nuevas instalaciones, que están equipadas con la última tecnología para fomentar la colaboración y la innovación y que favorezcan la creatividad y la agilidad en los equipos.

COMPROMISO CON LA SOSTENIBILIDAD Y LA INNOVACIÓN. Bayer se mantiene firme en su

misión de “Ciencia para una vida mejor”, y la apertura de estas nuevas oficinas es un testimonio de su dedicación a esta misión. “Nos comprometemos a seguir invirtiendo en investigación y desarrollo, y a trabajar en estrecha colaboración con todos nuestros socios para enfrentar los desafíos del futuro”, destacó el CEO de Bayer para Paraguay y Bolivia, Ing. Agr. Hernán Passini.

Resaltó que la sostenibilidad sigue siendo un pilar fundamental en todas las operaciones de la compañía. “Continuaremos implementando prácticas responsables que minimicen nuestro impacto ambiental y contribuyan al bienestar de las comunidades en las que operamos”, dijo. **CA**



MÁXIMA TECNOLOGÍA EN LUBRICANTES

CGS

Representante Oficial de **YPF**
Av. Madame Lynch e/Santa Margarita Youville
Tel.: (595 21) 673 395 - Telefax: (595 21) 684 002
E-mail:ventas@cgs.com.py - www.cgs.com.py



Impulsando el desarrollo del Chaco



JUNTO A POTENCIAL HUMANO

FDC lanza la Academia Global del Agro en Paraguay



Silvia Gil, de
Potencial
Humano,
representante
de FDC en
Paraguay.

Fundación Don Cabral (FDC), reconocida como la quinta mejor escuela de negocios del mundo según el prestigioso ranking del Financial Times de Londres, llega a Paraguay con el lanzamiento de La Academia Global del Agro. Este exclusivo programa de formación de élite será implementado en el país a través de Potencial Humano, la organización representante de FDC en Paraguay, bajo el liderazgo de Silvia Gil. FDC es conocida por su inigualable trayectoria en la formación de líderes empresariales a nivel mundial. Su enfoque innovador, que combina teoría avanzada con prácticas reales, ha consolidado su posición como una de las escuelas de negocios más influyentes. Con La Academia Global del Agro, FDC introduce por primera vez en Paraguay su visión sobre cómo el sector agropecuario puede adaptarse y prosperar en un entorno global cada vez más competitivo.

UN PROGRAMA DE CLASE MUNDIAL. La Academia Global del Agro ofrecerá, entre octubre y noviembre, una serie de módulos diseñados para abordar los temas más relevantes del sector: Desarrollo de mercados internacionales, Modelos de negocio en el agro, Gobierno corporativo, e Innovación y tecnología en el agro. Cada uno de estos módulos ha sido desarrollado con la metodología que ha posicionado a FDC como líder global garantizando que los participantes adquieran conocimientos de

vanguardia y herramientas prácticas para transformar sus negocios.

Este exclusivo programa ya tiene abiertas sus inscripciones para la primera edición en Paraguay. Dirigido a empresarios, ejecutivos y profesionales del sector agropecuario, La Academia Global del Agro es la oportunidad perfecta para quienes desean llevar sus empresas al siguiente nivel y adaptarse a las exigencias del mercado global.

Silvia Gil destacó que en el pasado enviaban profesionales paraguayos al extranjero, pero ahora “estamos trayendo la Academia Agro de Brasil a Paraguay”. Según Gil, esta iniciativa es una réplica del programa brasileño, y contará con la presencia de alrededor de ocho profesionales, cada uno experto en su área, que vendrán a Paraguay para compartir su conocimiento y experiencia en el mundo agro.

La Academia Agro comenzará el 22 de octubre con tres días consecutivos de formación, y continuará con un segundo encuentro del 12 al 14 de noviembre de 2024. Los módulos se centrarán principalmente en dos ejes: gobierno corporativo y estrategias internacionales, e innovación, transformación y sustentabilidad.

Además, la primera edición ofrece una ventaja significativa: un ahorro de casi el 50% en comparación con el costo en Brasil, sumado al ahorro en logística y tiempo. Las inscripciones están abiertas hasta el 15 de septiembre.

No pierdas la oportunidad de aprender de los mejores y formar parte de la élite del agro en Paraguay. Para más información, contacta a fdc@potencialhumano.com.py o al +595 971 978 777 y +595 976 519 222. **CA**

LA CALIDAD NO TIENE COMPETENCIA



COMPETENCIA



 **Fortenza Maxx**



Distribuidor Exclusivo

 **GPSA**



 **Fortenza Maxx**

syngenta®

Fecoprod celebró 49 aniversario trabajando para que la gente prospere



La Federación de Cooperativas de Producción (Fecoprod) celebró su 49º aniversario con una elegante velada el pasado 20 de agosto, bajo el lema “Fecoprod : 49 años trabajando para que la gente prospere”. El evento, realizado en La Faena, reunió a directivos, representantes de cooperativas socias, líderes del sector e invitados especiales, quienes alzaron sus copas para brindar por casi medio siglo de logros y compromiso con el desarrollo del país. En su discurso, Alfred Fast, presidente de Fecoprod, destacó la historia de la Federación y el impacto positivo que ha tenido en el fortalecimiento de las cooperativas a lo largo de estos 49 años. “Gracias a cada uno de los cooperativistas socios de Fecoprod que están aquí, seguiremos trabajando juntos y unidos para que este país continúe creciendo de manera sostenible, se desarrolle y nos permita vivir mejor”, enfatizó.

Durante la celebración, se oficializó la transferencia de dos inmuebles en condominio entre Fecoprod, Central Unicoop y Central Nikkei, ubicados en el distrito de Yguazú y actualmente utilizados por el Centro Tecnológico Cetapar. Kaoru Shima, presidente del Consejo de Administración de la Central Cooperativa Nikkei, subrayó la importancia de este aniversario, recordando los desafíos superados desde la fundación de Fecoprod hace 49 años. “Hoy es un día memorable. Agradecemos sinceramente a las

cooperativas socias, directivos y colaboradores que han hecho de esta entidad gremial un símbolo de fortaleza para el sector cooperativo”, afirmó.

Es importante recordar que Fecoprod es una institución gremial de segundo grado, fundada el 23 de agosto de 1975 y constituida por 34 cooperativas vinculadas a la producción. Su propósito central es impulsar la prosperidad de la gente, consolidándose como uno de los principales exponentes del sector cooperativo agropecuario y productivo, representando a más del 50% de la producción total del país. **CA**



Alfred Fast, presidente de Fecoprod, durante su discurso.



Fecoprod presenta hoy su nuevo laboratorio

La Fecoprod (Federación de Cooperativas de Fomento) presenta hoy su laboratorio que se encuentra a cargo de la entidad del sector agropecuario de la región de la zona sur. La entidad, que se encuentra en la zona sur de la región de la zona sur, se encuentra en la zona sur de la región de la zona sur. La entidad, que se encuentra en la zona sur de la región de la zona sur, se encuentra en la zona sur de la región de la zona sur.

Cooperativistas celebran en Friesland

El día 10 de mayo, los cooperativistas de la zona sur de la región de la zona sur, se encontraron en la zona sur de la región de la zona sur, para celebrar el día 10 de mayo. Los cooperativistas de la zona sur de la región de la zona sur, se encontraron en la zona sur de la región de la zona sur, para celebrar el día 10 de mayo.



FECOPROD

49 AÑOS

TRABAJANDO JUNTOS POR EL DESARROLLO DE UN PAÍS



ENCUENTRO NACIONAL Y SEGUNDO ENCUENTRO MUNDIAL

Líderes y referentes internacionales en siembra directa

POR TRES DÍAS, PARAGUAY FUE EPICENTRO DEL SISTEMA DE SIEMBRA DIRECTA (SSD), EN UN FORO QUE CONGREGÓ A UNA GRAN CANTIDAD DE PARTICIPANTES TANTO PRESENCIALES COMO VIRTUALES Y EN DONDE QUEDÓ RATIFICADO QUE NUESTRO PAÍS ES MODELO A SEGUIR EN LA IMPLEMENTACIÓN DE ESTA PRÁCTICA CONSERVACIONISTA. Una diversidad de temas se abordó, llegando a jornadas maratónicas de charlas y conferencias de primer nivel, alternando con visitas al campo y exposición de trabajos científicos, más el área dedicada a los auspiciantes para promover sus productos y soluciones.



Del 31 de julio al 2 de agosto, Paraguay fue sede del Encuentro Nacional de Siembra Directa (ENSD) 2024 y del 2º Encuentro Mundial de Sistema de Siembra Directa (EMSSD). El evento fue a iniciativa de la Federación Paraguaya de Siembra Directa para

una Agricultura Sustentable (Fepasidias) y se desarrolló en J. Eulogio Estigarribia, Caaguazú, con el lema “Sembrando Sustentabilidad, Cosechando Futuro: Uniendo Carbono Economía y Ambiente”, contó con la asistencia de la Cooperativa Sommerfeld en la organización, más el apoyo de organismos públicos, privados y académicos, locales e internacionales, y casi cuarenta sponsors. Con el objetivo de promover el intercambio de co- ➔



nocimientos y experiencias entre productores, técnicos, investigadores y estudiantes, este foro reunió a 50 disertantes nacionales e internacionales con participantes de más de 30 países del mundo, quienes expusieron experiencias y conocimientos teóricos y prácticos durante los tres días sobre realidades y desafíos de este modelo de producción cuya contribución es invaluable para la agricultura y la humanidad. Además, fue declarado de Interés Nacional por ambas Cámaras del Congreso Nacional.

La inauguración oficial fue el miércoles 31 y contó con la presencia del presidente de la República, Santiago Peña. Entre las actividades desarrolladas en este encuentro global se destacaron las conferencias magistrales, las presentaciones en parcelas demostrativas y días de campo. A esto se sumaron paneles y exposiciones de posters y resúmenes de trabajos técnicos científicos. El salón auditorio del Servicio y Apo-

Interesantes trabajos fueron expuestos en el sector de posters.

yo a Productores de Leche (Saple) de la Cooperativa La Holanda, fue el escenario principal, aunque también se habilitaron otros sectores.

Como una forma de rendir homenaje a pioneros y referentes del SSD, cada sector recibió una denominación. Así, la sala de conferencias fue "Herbert Bartz"; la sala técnico-científica "Rolf Derpsch" y para la jornada final se habilitó el "Día Magistral de Campo Magín Meza". Además, en la tarde de campo del miércoles, la estación



1 fue “Moisés Bertoni”; la 2, “Miguel Carballal” y la 3, “Dirceu Gassen”. Al finalizar cada charla, la organización entregó un reconocimiento y recordatorio a los disertantes en agradecimiento a la participación.

Al finalizar el evento, el presidente de Fepasidias, Martín Cubilla, agradeció a quienes hicieron posible este encuentro y destacó su relevancia por el nivel de disertantes y participantes. Subrayó que Paraguay lleva este modelo de producción desde hace más de 30 décadas y como principal desafío es lograr un 100% de cobertura bajo el SSD. De hecho, se ratificó que nuestro país sigue siendo uno de los líderes mundiales en aplicar esta práctica conservacionista, consolidándose como referencia internacional y modelo a seguir para otros.

Esto fue reconocido por varios invitados extranjeros al comparar el nivel de cobertura, por arriba del 90% que tiene Paraguay en la aplicación del SSD, mientras que otros países están en una situación inferior, pese a los intentos y años que se viene trabajando. Por ello, Cubilla instó a no bajar la guardia sino a seguir afianzando el trabajo interno. Con respecto a la respuesta de la gente, se mostró satisfecho pues en un momento dado en la sala estuvieron 1.200 personas.

“Estamos hablando de un espacio para 2.000 personas, pero que para que estén más cómodos ampliamos las distancias entre los lugares, sin tener en cuenta el sector destinado a la exposición de trabajos técnicos y científicos. Y si a eso sumamos la participación virtual, de por lo menos 500 personas, rondamos fácilmente 1.700 participantes y eso que quizás nos faltó más difusión y llegada. Pero es el resultado de un trabajo de equipo. Hubo un equipo grande detrás de todo esto y también agradezco a las empresas, cooperativas y gremios que nos apoyaron”.

Anticipó que el siguiente desafío que se tiene es realizar un simposio para el año que viene. Sería nuevamente



el 31 de julio del 2025, en el hotel de la Conmebol, en Luque, igualmente con participación internacional y con un carácter más técnico científico, aunque no por ello excluyente para las personas interesadas en acudir. Por de pronto, también se preparan para las futuras ediciones del EMSSD, así como las reuniones de las organizaciones regionales de siembra directa. “Nos queda seguir trabajando y trabajando para ganar al tiempo”, concluyó.

Día 1. Apoyo oficial, casos positivos, Europa y tarde de campo sobre integración

La jornada inaugural incluyó el acto protocolar con participación del presidente Santiago Peña y el mensaje de apoyo a las prácticas conservacionistas, entre ellas, el sistema de siembra directa. También es de destacar las intervenciones iniciales de los organizadores del evento. En ese sentido, antes que las autoridades nacionales se retiren, se desarrolló una primera charla, a cargo de Ken Moriya, coordinador técnico y científico de Fepasidias, quien abordó la importancia de esta práctica productiva y amigable con el ambiente. Primeramente, brindó una reseña

de los inicios del sistema de siembra directa en Paraguay, de cómo su no empleo generaba problemas tales como erosión y pérdida de nutrientes del suelo, para luego indicar los primeros pasos y la consolidación del modelo hasta posicionar al país como uno de los líderes a nivel mundial, todo esto atendiendo que el sistema abarca todos los aspectos en la producción y que, gracias a su difusión, se constituyó en una herramienta tecnológica eficiente que ahorró resultados positivos para el agro. En el acto de apertura, el titular de Fepasidias, Martín Cubilla, tam- ➔



bién dirigió algunas palabras, sobre todo para instar a no bajar la guardia con los avances logrados y que permitieron al país a posicionarse como referencia en la técnica conservacionista hace dos décadas cuando logró el 85% del área mecanizada bajo esta práctica. “Paraguay sigue siendo líder mundial en siembra directa, con el 98% de nuestra agricultura mecanizada bajo esta técnica, pero necesitamos que el país siga manteniendo el liderazgo mundial en siembra directa”, recalcó.

Otro de los intervinientes fue el rector de la Universidad San Carlos, ex viceministro de Agricultura y ex senador nacional, Ronald Dietze, quien arrancó con una anécdota cuando un técnico de Estados Unidos le dijo que los paraguayos “tienen que hacer lo que saben hacer”, en alusión directa a la necesidad de seguir produciendo alimentos, a lo que añadió que sea con el uso racional y sostenible. Puntualizó que el agricultor antes que subsidio, pide un escenario propicio para salir adelante, por lo que la siembra directa contribuye a buenos resultados.

A su turno, el presidente Santiago Peña, reafirmó el compromiso gubernamental con la producción. Resaltó que el campo “ha sido la fuente de riqueza en el Paraguay a lo largo de toda nuestra historia... Estoy convencido que, así como nuestros ancestros entendieron la conexión que teníamos nosotros, los seres humanos, con el campo y con la tierra, no tenemos que olvidarnos de esa conexión, porque por siglos el campo fue la riqueza del

Paraguay”, subrayó, así como la importancia de defender el modelo productivo, de seguir “nutriendo la tierra”.

Seguidamente, Cubilla entregó al Ejecutivo un reconocimiento, con lo que terminó la primera parte de la mañana. Peña y comitiva realizaron el recorrido por el área de expositores y compartieron con los presentes. Tras el receso se procedió al primer panel, con foco en la agricultura familiar y mecanizada, como protagonistas. Se compartieron experiencias de agricultores pioneros y de cómo la adopción del sistema les permitió ampliar resultados, así como, en algunos casos, cambiar la vida, gracias a los ingresos mejorados por mayor producción. Trifón Ruíz Díaz, Víctor Ramírez, Milner Eleno Antunes, Víctor Dickel y Erni Schlindwein fueron los agricultores pioneros en dar sus testimonios. También integró este panel Georg Birbaumer, austriaco radicado en el país desde hace varias décadas, quien desarrolló el desafío de la agricultura familiar para el escenario actual. Luego, el ex ministro de Agricultura, Moisés Santiago Bertoni Hicar, abordó sobre las pretensiones de la Unión Europea (UE) de incluir exigencias a proveedores de soja, carne y otros rubros, a través de la Resolución 1115.

El profesional instó a los productores a mantenerse unidos e informados para evitar arbitrariedades. “Las relaciones comerciales se basan sobre la confianza y no en la aplicación de medidas coercitivas. Como país pionero da rabia cuando nos hablan de transfor- ➔

CONCO *plus*
conocenos más

**CADA SOCIA
ES UN MUNDO
POR CONOCER**



Escaneá el código
QR y conocé acerca
de nuestra socia
UNICOOP



mar nuestro sistema agrícola, porque ya lo hicimos hace 35 años. Ya venimos haciendo bien las tareas". En línea con el "Viejo Mundo", también disertó el español Emilio González, de la Federación Europea de Agricultura de Conservación, quien compartió la situación de la siembra directa en su región.

Recordó que, aunque en Europa el sistema lleva años promoviéndose, está sin alcanzar éxitos como el de Paraguay, además de persistir el problema de suelos degradados. Otro tema abordado fue el de créditos de carbono, a cargo de Martín Mongelós. A continuación, fue la visión económica con la disertación de Fabricio Vázquez para reforzar el concepto que, además de ser un sistema conservacionista, la práctica de la siembra directa favorece la producción y, por ende, los ingresos generados en el campo.

La jornada siguió con una tarde campo con el punto transversal sobre integración productiva. Para ello, se establecieron tres estaciones. La que tuvo foco en lo forestal, abordó sobre sistemas pastoriles; la ganadera, con forrajes, pasturas y producción de leche; y la agrícola con experiencias de abonos verdes como cultivos de cobertura, bajo el concepto de "Puente verde", con demostración de siembra. La tarde concluyó con otra serie de charlas, desarrollada por Mustafá Yambay, reconocido productor y dirigente gremial paraguayo.

El tema escogido fue la integración agrícola – ganadera en el Chaco, para lo cual compartió la experiencia de su ganadera y los trabajos realizados con la introducción agrícola. Como cierre de disertaciones fue la charla magistral a cargo del argentino Rodolfo Gil, sobre la importancia de las relaciones suelo – planta y la productividad del agua en el sistema de siembra directa. Para concluir la jornada, el presidente de Fepasidias, Martín Cubilla dio unas palabras de agradecimiento y brindó orientaciones para el segundo día.

Día 2. Limitantes, nutrición, sanidad, visión internacional, biología



El segundo día fue bien maratonico con más de 13 horas de congreso que incluso obligó a reconfigurar la agenda prevista inicialmente. Así, el jueves 1 de agosto arrancó con el Panel 2 que abordó sobre los factores que limitan el potencial de rendimiento de producción de soja, maíz y trigo a nivel global, seguido por el Panel 3, sobre el sistema de siembra directa versus la fertilidad química del suelo. Se dieron charlas magistrales, el argentino Fernando García desarrolló el tema Nutrientes en sistemas agrícolas: más allá de la próxima cosecha; y Juan Pablo Nogués tuvo a su cargo Fertilizantes verdes. El Panel 4 abordó la parte fitosani-

taria, desarrollando los puntos de siembra directa y manejo de malezas, plagas y enfermedades. Entre los disertantes estuvo la experta paraguaya Stella Candia, quien advirtió que el actual problema que debe tener en cuenta el agricultor es el chinche barriga verde. Advirtió que está causando muchos dolores de cabeza en el maíz, pero está en todo el sistema productivo, abarcando además la soja y el trigo. Advirtió que la sequía favorece su presencia y que las empresas también pidieron atender en sorgo. El control implica el empleo de un curasemillas, en la parte inicial. Atendiendo que por una cuestión de diferencia horaria con Europa, se

adelantó la charla magistral virtual sobre Visión mundial del sistema, sus logros y desafíos. Luego se retomó la agenda original, con el Panel 5. Para ello, fueron convocados referentes internacionales presentes en el evento, quienes expusieron sus experiencias como protagonistas del sistema de siembra directa y agricultura regenerativa a nivel mundial. Participaron los brasileños Ademir Calegari, Leo Pereira y Maira Lelis; de Guatemala, Hermán Jensen; de Italia, Sergio Argenterì; de Uruguay, Marcos Peñalva; de Francia, Frédéric Thomas y de Zambia, Adrian Bignell. En la última parte de la tarde, de vuelta se debió ajustar la programación para poder desarrollar el tema Aspectos fundamentales de la biología del suelo y su relación con el sistema de Siembra Directa, abordada por una de las responsables del evento, la internacional Marie Bartz; seguida por la colombiana Nubia Moreno, con el tópic



sobre activos biológicos en la agricultura. Además, se buscó completar, incluso compartieron en la cena tras el cierre formal de la jornada, la serie de conferencias pues quedó en carpeta hablar sobre el manejo eficiente de recursos y fundamentos para el manejo físico en el suelo en los sistemas de siembra directa. ➔

YPF
MÁXIMA TECNOLOGÍA EN LUBRICANTES

CGS

Representante Oficial de **YPF**

Av. Madame Lynch e/Santa Margarita Youville
Tel.: (595 21) 673 395 - Telefax: (595 21) 684 002
E-mail:ventas@cgs.com.py - www.cgs.com.py



Impulsando el desarrollo del Chaco





Día 3. Visita al campo, seis estaciones, evaluaciones y conclusión del evento

La jornada del viernes fue dedicada íntegramente a un Día Magistral de Campo, bautizado “Magín Meza”, en honor al especialista en conservación de suelo, con más de tres décadas transfiriendo tecnología de siembra directa en el país, reconocido por su humor y patriotismo quien falleció en septiembre del 2019. La organización designó como coordinadores a Rolando Dickel, Sebald Hanh, Elvis Brítez y César Villalba, siempre con

la activa participación de Lilian Martens, del directorio de Fepasidias. Se establecieron seis estaciones y los participantes se organizaron en grupos para los recorridos respectivos. La estación 1 fue de la Calicata, importancia del perfil del suelo y la diversificación. Responsables de brindar las orientaciones fueron Ken Moriya, Sebald Hanh y Telmo Amado. La estación 2 se abordó sobre los atributos biológicos del sue-

lo, para lo cual fueron responsables Marie Bartz, Fredy Delvalle y Laercio Dalla Vecchia, conocido mediáticamente como “Laercio, o agricultor”, productor que en la campaña 2019 – 2020 se consagró campeón brasileño en productividad de soja, al superar la barrera de los 7 mil kg/ha. La estación 3 fue sobre los atributos químicos del suelo, a cargo de Fernando García, Hugo González y André Zabini.

Además, en la estación 4 se completó la parte de atributos del suelo tomando los factores físicos. Para esta parada, estuvieron orientando Rodolfo Gil, Cassio Tormena y Federico Barreto. Estación 5 fue para abonos verdes y sus beneficios en el sistema suelo – agua – planta, bajo explicaciones de Ademir Calegari, Ademar Serra, Fabio Vega y Maira Lelis, embajadora del programa Pro Carbono de Bayer. Finalmente, la estación 6 se abordó la Integración agricultura – ganadería y su impacto en la salud del suelo. En este punto, los profesionales Herman Jensen, Fabrizio Castorino, Richard Fast y Martín Mongelós brindaron las informaciones y compartieron



las experiencias con los participantes, con lo que se completó el recorrido previsto.

La última parte fue para realizar una breve evaluación y concretar un cierre del encuentro nacional y mundial con agradecimientos y homenajes. En ese sentido, el presidente de Fepasidias, Martín Cubilla, pasó a entregar reconocimientos a quienes hicieron posible este evento, en la parte de organización y logística, así como a familiares de destacados impulsores de la siembra directa ya fallecidos. Se valoró el trabajo que muchas veces fue silencioso y que quizás no haya tenido tanta repercusión mediática, pero con el paso del tiempo se observaron los resultados para posicionar a nuestro país entre los líderes del sistema conservacionista, se concluyó. ➔





Agrotec, determinante para el éxito del evento

La compañía apoyó en todo a la organización y asistió permanentemente durante el evento internacional de siembra directa. Alex Roman, gerente comercial, resaltó la contribución a este foro como auspiciante platino, además de colaborar en la parte logística, más las orientaciones por parte de los técnicos a quienes se acercaron a conocer más sobre las soluciones con que cuenta la firma. Indicó que la Agrotec considera importante la difusión de uno de los sistemas de producción más importantes para nuestro país. “La siembra directa proporcionó un aumento de productividad en Paraguay, de manera significativa, además de contribuir a mantener un ambiente más saludable”, puntualizó. También felicitó a los organizadores por lograr la presencia de más de 1.000 participantes, investigadores y público en general. Asimismo, la compañía contó con un stand propio, en donde se resaltó la alianza de largo aliento con la marca Mosaic, cuya representación exclusiva la tiene Agrotec en nuestro país. “Mosaic es líder mundial y ofrece soluciones para elevar la nutrición de las plantas”, indicó en otro momento el gerente comercial. Subrayó que, pese a problemas internacionales, Mosaic no dejó a cubrir la demanda local. “Conseguimos llegar con tiempo para mantener el mercado activo. En época de dificultad, se mantuvieron los volúmenes para que Paraguay cuente con las herramientas adecuadas para la zafra. A su turno, Vinicios Mattei, gerente regional en la zona, también felicitó a todo el equipo por haber alcanzado las metas trazadas para que el evento concluya de manera exitosa. “Es un gusto tener este tipo de eventos que ofrece innovaciones para los productores. Estuvieron más de 50 disertantes, con soluciones relacionadas al sistema de siembra directa, hubo un intercambio grande de conocimientos entre los presentes. Estamos contentos de haber sido parte de esto. Estuvimos presentes, apoyando a un evento que esperamos siga creciendo. Incentivamos a los agricultores a que sigan asistiendo, que busquen

conocimientos para sus campos”. La sucursal local opera en toda la zona de Campo 9 y recientemente renovó el edificio para ofrecer mayor comodidad y mejor asistencia a los clientes. Mattei resaltó la diversificación de la producción, pues se cultiva maíz, soja, trigo, caña dulce y últimamente maní, además de ser una de las cuencas lecheras más importantes a nivel país. Finalmente, ambos entrevistados invitaron a seguir las novedades de Agrotec a través de las redes sociales.





Dekalpar, respaldo a la siembra directa, con orientaciones de actualidad

La compañía Dekalpar fue otra de las grandes auspiciantes del encuentro internacional de siembra directa. Además de ello, contribuyó con la transferencia de tecnología que incluyeron charlas y orientaciones en diversos momentos del evento. Hugo González, gerente de Desarrollo de Mercado, subrayó que Dekalpar colaboró con este foro “por la importancia que tiene la siembra directa para nuestro país. Hay datos que más del 90% de los cultivos está bajo este sistema. Es muy significativo por la importancia que tiene para el desarrollo del país. Dekalpar apoya este tipo de iniciativas, así como participa con el debate interesante, profundo, asiste en el intercambio de informaciones con colegas locales internacionales. Con buena presencia de público, de productores, estudiantes.

Como compañía estuvimos complacidos de haber acompañado esto. Fue un honor”. El entrevistado igualmente fue uno de los disertantes durante las conferencias y paneles. Así, acompañó el tema de fertilidad química del suelo. “Hablamos de la importancia del manejo de acidez en el sistema de producción. Lo importante que es para nosotros como país manejar de manera correcta el suelo. Hablamos de diagnosticar el estado de la fertilidad del suelo, cómo estamos en cuestiones nutrientes y, particularmente, cómo está la acidez. La mayoría de los suelos en Paraguay son naturalmente ácidos, por eso abordamos la situación con énfasis en el pH, en el contenido de aluminio. En todos los parámetros que son evaluados al observar los componentes del suelo”. Entre los puntos destacados, indicó los números preocupantes de acidez y cuáles son las opciones que tienen los agricultores para corregir la situación. “Si tomamos los niveles de acidez fuerte en los suelos, vemos que representan entre 30% y 40% del total de nuestro suelo y, si a esto sumamos la acidez moderada, estamos hablando cerca del 61% del total. Por eso hay que mirar como un todo y hablar de los correctivos”. En este punto, indicó que se mostraron resultados con el uso de cal agrícola. “Es un insumo barato que el agricultor tiene a disposición y nos ayuda a corregir nuestro suelo. Tenemos que comenzar por lo primero. Hacer lo básico y esto es tener un suelo con buena base, luego ir a lo profundo, para una buena corrección de nutrientes y fertilización”.

Cafyf, con la promoción del uso de camas biológicas

Entre los sponsors que acompañaron el evento de siembra directa estuvo la Cámara de Fitosanitarios y Fertilizantes (Cafyf) difundiendo sus trabajos para las buenas prácticas agrícolas, así como las novedades. En este caso, fue la denominada “cama biológica”. Helena Valdovinos Galeano, coordinadora técnica de los programas que implementa el gremio, resaltó que desde hace un tiempo se viene trabajando para la implementación y construcción de esta solución, en respuesta a los problemas de derrame accidental de químicos mientras se preparan las mezclas o también como una propuesta ante el desafío de cuidar el ambiente debido al resultado del triple lavado de envases y equipos de fumigación. Se busca la degradación de defensivos agrícolas usados a través de la preparación de una biomezcla con elementos muy sencillos, indicó la profesional agrónoma. La entrevistada relató que esa biomezcla acelera el proceso natural en la biodegradación de los químicos. Esto se da mediante la combinación de materiales y condiciones favorables para el crecimiento de microorganismos. Para una mejor explicación, durante las jornadas en Campo 9, en el stand de Cafyf se realizaron demostraciones de cómo “funciona” esta cama y cómo interactúan



factores como suelo, agua y otros elementos, así como las filtraciones que eventualmente se puedan dar por parte de agentes químicos. Se recalcó que esta tecnología representa al agricultor una solución práctica. Finalmente, la entrevistada agradeció a la organización del encuentro internacional, así como a los visitantes al local, al tiempo de invitar a la gente a seguir informándose a través de las redes sociales o que realicen contactos para cualquier interés en trabajos de capacitación o instructivo de la cama biológica que Cafyf pone a disposición de la gente. **CA**



DEL 13 AL 18 DE AGOSTO SE REALIZÓ LA 48ª EDICIÓN DE LA EXPO RODEO TRÉBOL EN SU PREDIO TRADICIONAL EN LOMA PLATA QUE, PESE A LA COMPLICADA SITUACIÓN DEL SECTOR PRODUCTIVO, DEMOSTRÓ POR QUÉ EL CHACO TIENE LA PECULIARIDAD Y VIRTUD DE MOSTRAR A PROPIOS Y EXTRAÑOS SU CAPACIDAD DE RESILIENCIA. La organización optó por ofrecer una variedad en atractivos, además, las inversiones en infraestructura permitieron a los expositores tener mayores comodidades. Los negocios, solo en ganadería arrojaron un volumen de ventas de G 2.000 millones.

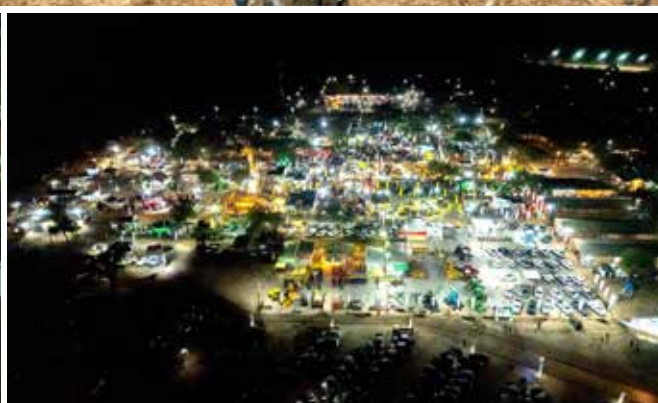
48 AÑOS DE EXPO RODEO TRÉBOL

Más que solo una exposición

La muestra en su edición 2024 tomó por lema “48 años haciendo más que solo expo” y fue lo que se resaltó desde la Asociación Rodeo Trébol, organizadora del evento, el más antiguo vigente. También se reconoció que el escenario no fue el más propicio, sobre todo porque la región viene soportando problemas de sequía y otras dificultades. No obstante, la capacidad que tiene el chaque-

ño de reponerse a la adversidad fue demostrada una vez más.

Desde la organización igualmente se informó la participación de unos 160 expositores y las perspectivas de recibir a unas 20 mil personas. En ganadería, se inscribieron más de 500



ejemplares y, se ofrecieron otros atractivos para reforzar el concepto de desarrollar una muestra amplia, variada, diversificada para la mayor cantidad de público. También los negocios se realizaron, incluso con presencia de delegaciones internacionales, sobre todo de Bolivia.

En maquinarias, hubo algunos relanzamientos y las empresas brindaron facilidades para los visitantes compradores. El sector gastronómico fue uno de los más variados, con propuestas típicas de la zona, como el chorizo alemán cocido o, en materia de dulces, las donas. Incluso se introdujeron novedades como competencias de asado, guiso y paella, que aglutinó buena cantidad de inscriptos. Además, hubo un amplio repertorio de diferentes géneros musicales y artísticos.

Para las competencias y juzgamiento pecuario, el ruedo auxiliar fue empleado para ver la genética del animal chaqueño, reconocido por su calidad y productividad. En materia de negocios, hubo dos remates de bovinos y uno de equino, con un ingreso bruto en torno a G 2.000 millones, por la comercialización de 80 ejemplares. Asi-

mismo, se realizaron certámenes tradicionales como toro tipo frigorífico, vaquilla futura y otros.

El acto de inauguración fue el sábado 17 y una vez más el palco oficial fue la tribuna desde donde se compartió la inquietud del campo. Se pidió mayor seguridad para contribuir a alentar el desarrollo chaqueño, con el respeto a las libertades consagradas en las normativas nacionales vigentes. ➔





Si bien se agradeció por las obras de infraestructura que sí son funcionales, se instó a seguir colaborando con el crecimiento de la región que, por ende, beneficiará a todo el país. También se reiteró a las autoridades de la necesidad de apoyar al campo como motor de desarrollo. Se recordó recientes foros internacionales realizados en la zona

y que evidenciaron una vez más el potencial de integración regional con que cuenta el Chaco, entre otros aspectos. Mientras, el chaqueño sigue enfrentando el desafío diario del clima y otras adversidades, pero con el espíritu de resiliencia para no dejarse amilanar y seguir apostando por la producción.

Lovol, Baldan y Tatoma fueron destakes de Tracto en Rodeo Trébol

La presencia de Tracto durante la muestra chaqueña estuvo destacada por varias propuestas para clientes y amigos, subrayó Fernando Helman, gerente sucursal Loma Plata de la firma. “Estuvimos con muchas novedades. De entre los varios equipos, podemos destacar el tractor Lovol, de 150 HP, tiene buena tecnología, de 6 cilindros, para que los productores de la zona puedan ver y probar, con lo que seguiremos fortaleciendo esta línea de tractores en el Chaco”.

Otro destaque fue la línea Baldan, que igualmente estuvo con precios promocionales. “Presentamos las rotativas, las rastras, las encaladoras, las plantadoras, estas que son bien vistas. También estuvimos con una plantadora de 18 líneas, modelo Agiflex, auto-transportable, con sistema de tres cortes de sección, también con sistema línea – línea. Tenemos una variedad importante para los productores de la zona”, resaltó.

Además, atendiendo el difícil momento por el que pasa el campo, sobre todo la sequía en la región Occidental, el foco está dado en la provisión de alimentos para el ganado. Por ello, hay una búsqueda de equipos e implementos para esta finalidad. “Trabajamos mucho con mixers de la línea Tatoma, estamos con mucha demanda ya que los clientes necesitan aprovechar al máximo los recursos que tienen, sean fardos o silos, para dar a comer a los animales”.

Reiteró el compromiso que tiene Tracto con el campo para seguir acompañando al cliente en cada momento y más en los tiempos difíciles. Como mensaje final instó a la gente a seguir apostando por el campo. “El Chaco es un lugar maravilloso y Tracto Agro Vial siempre está al lado del productor”, dijo e invitó a pasar a visitar las sucursales que tiene la compañía tanto en Loma Plata como en Filadelfia, en donde el cliente encontrará soluciones a su búsqueda.



H. Petersen exhibió unidades Case IH, entre otras propuestas

La empresa participó de la Expo Rodeo Trébol 2024 con varias propuestas atendiendo el crecimiento que viene registrando la agricultura en la región Occidental. Unidades de Case IH para todo tipo de funciones agrícolas fueron exhibidas, así como otras líneas para distintas actividades en el suelo chaqueño. En destaque estuvieron varias opciones de maquinarias de la marca Case IH. Abel Cáceres, asesor de maquinarias en la empresa H. Petersen, resaltó algunas de las unidades exhibidas durante la muestra para brindar todas las respuestas a las necesidades del trabajo en el campo. “Contamos con equipos Case IH para todas las funciones agrícolas, desde tractores, plantadoras, fumigadoras y cosechadoras para completar la línea”, dijo y mencionó la línea de tractores Farmall, “desde 90 HP hasta 130 HP. Se caracterizan por cumplir diversas funciones y es el número uno en cuanto a consumo de combustible. También contamos con dos modelos de fumigadoras, la Patriot 250, con 32 metros de barra, y la Patriot 350, con 36 metros de barra”. Puntualizó que existe un compromiso por parte de la compañía en seguir de cerca el desarrollo productivo en la zona. “En los últimos años, el Chaco creció en cuanto a la agricultura y como empresa somos gran partícipes del crecimiento del país y del Chaco. Por eso, trajimos estas maquinarias, que estuvieron



disponibles en el stand durante la Expo Rodeo Trébol, con promociones de equipos y financiación a través de bancos y cooperativas locales”. Además, H. Petersen exhibió palas cargadoras de la marca Sem, destacándose el modelo 618, con un sistema de acople rápido, para una mayor versatilidad accionada directamente desde la cabina. También el 636, muy utilizado en el Chaco por su simpleza, versatilidad y economía en combustible. Invitó finalmente a visitar la sucursal en Loma Plata, a seguir las novedades por las redes de la empresa y agradeció a los organizadores y visitantes del stand.

Agrisa posiciona drones agrícolas en el cielo chaqueño

La firma Agrisa acompañó la muestra chaqueña con varias opciones y la calidez de los responsables del stand en la atención a los visitantes, durante el evento. Luis Acosta, técnico comercial de la empresa, agradeció a los organizadores la posibilidad de compartir con clientes y amigos y también a los visitantes en general quienes se acercaron hasta el local para conocer las novedades, entre ellas, los drones agrícolas. Recordó que Agrisa cuenta con soluciones para la agricultura de precisión, una paleta repleta de productos acorde a las necesidades del campo. “Ofrecimos en destaque los drones de la línea Agras, el T50 y el T40. De hecho, el T40 se viene usando bastante. Tenemos ventas en la zona y es demandado por el tema de las pérdidas en producción, ocasionadas por pisoteo de maquinarias, algo que con los drones no se da”. Resaltó que las unidades vienen demostrando su eficiencia a la hora de tener precisión en el trabajo de campo. Entre las ventajas que además proponen los equipos aéreos no tripulados está la eficiencia en la aplicación de insumos, la cobertura amplia, la tecnología avanzada, la reducción de costos, el acceso a terrenos difíciles y el monitoreo y el análisis, con recopilación de datos, útil para la toma de decisiones del agricultor.

Complementado con la serie de soluciones, también llevaron GPS y pilotos automáticos de la marca Agres, con lo que se ampliaron las propuestas de Agrisa para ofrecer herramientas valiosas a los agricultores quienes buscan modernizar sus prácticas y mejorar la productividad de sus cultivos. Además, la firma cuenta con repuestos, asistencia posventa y otros servicios al que puede acudir el cliente, tanto en la casa central como en las sucursales en todo el país. ➔



Grupo Rieder consolida fortalecimiento de la agricultura chaqueña



Con presencia de autoridades y colaboradores, el Grupo Rieder compartió con clientes y amigos su “Noche Rieder”, el viernes 16 de agosto en su stand. Se realizó el lanzamiento del tractor de la Serie S, previa charla con explicaciones técnicas a cargo de Luis Farina, jefe maquinarias del grupo en el área Agrícola. También se aprovechó para confraternizar con los presentes. Con respecto al relanzamiento, el disertante explicó que se trata de un “tractor estrella, 100% origen europeo, con motor y transmisión de alta gama, de mucha tecnología, pero manejo sencillo y mecánica simple. Destacamos las bondades del motor, es fundamental para la producción. Motor amigable, que respeta el ambiente y también por parte del bolsillo del productor”, subrayó, además de resaltar el buen rendimiento a menor torque y consumo. Ponderó la excelente performance que ofrecen los tractores Valtra en la zona. “Por pruebas hechas en Paraguay y, especialmente en el Chaco, podemos decir que hay un muy retorno en cuanto a consumo de combustible, está en 35% y 40% a menos de una línea convencional y normal. Es un retorno muy significativo porque sabemos que el precio del diésel es fundamental en la producción agrícola”, dijo entre otras cualidades ventajosas. Añadió que la unidad cuenta con sensores que trabajan constantemente con una computadora, sumada a esto, citó la transmisión CVT, presente desde hace 28 años en el mercado. “Está más que testada y con un gran beneficio que propone esa transmisión en conjunto con el motor. Se comunican y en todo tiempo le está dando el 100% de la velocidad que el productor así lo desee. Eso se traduce en mayor producción, autonomía y economía para un tiempo de producción, llámese ganadera, agrícola, forestal, entre otros”. Sobre la evolución del campo en el Chaco, indicó que, como grupo, “Rieder está muy enfocado en el área agrícola. Estamos con toda la fuerza, con nueva estrategia, con nuevos puntos de enfoque para estar mucho más cerca de los amigos clientes y productores, fortaleciendo y afirmando eso

con nuestra presencia, con nuestras líneas, con todas las gamas con todas las partes de posventas, comercial, se unen para estar más cerca del productor”. Esto permite ofrecer una garantía en cuanto a todo tipo de trabajo y de la inversión del cliente, indicó. Reafirmó que, para el grupo, el Chaco representa “un área vital, muy importante. Sabemos eso. Estamos conscientes. Justamente, por eso invertimos gran parte de recursos humanos, de tiempo, de tecnología y todo lo que conlleva a una producción”, concluyó. A su turno, Rodrigo Romero, jefe de sucursal Loma Plata del grupo Rieder, también destacó la presencia corporativa en la muestra chaqueña. “Nos puso muy contentos participar de la edición 48. Apostamos fuerte al Chaco, con toda la tecnología en productos que representamos. Es una prueba que estamos siempre al lado del cliente, aun en momentos difíciles, porque apostamos al campo. Estamos agradecidos por la visita de todos quienes vinieron a conocer nuestras propuestas, como los tractores Valtra, que estamos posicionando en la zona desde hace años o palas cargadoras SDLG”. Resaltó las facilidades que cuenta el grupo para favorecer al productor al contar con convenios con bancos y cooperativas para la financiación de la compra de maquinarias. De la novedad de Valtra de la noche, recordó que es un tractor de 295 cv, presentados a grandes productores de la zona, potenciales compradores. “Buscamos fortalecer la agricultura aquí, mejorar la producción y un buen costo/beneficio para el cliente al tener lo mejor en tecnología para un alto rendimiento”. Finalmente, los entrevistados agradecieron a los productores por participar de la “Noche Rieder” y a los visitantes en el stand durante la muestra desarrollada del 13 al 18 de agosto, en el predio ferial de Rodeo Trébol, en Loma Plata. Aprovecharon para invitar a que los clientes sigan confiando en este grupo, que está firme, fuerte y con todas las ganas de seguir apostando siempre en el campo, bajo la premisa de “donde exista producción, ahí estará Rieder”. **CA**



Escuela Móvil

Enseñando con Amor

¿Ya conocés nuestra escuela móvil?

Agendá tu curso totalmente gratuito
Te llevamos conocimiento y sabor donde estés.



Para más información, escribinos.



@solblancapy



/SolBlancaPy





8 Unidades de
NEGOCIOS



7 SILOS



MATRIZ

PARAGUAY



 **SOMAX** 15
Años

MÁS RENTABILIDAD

    /somaxagro



SERIE S + MOMENTUM



*Consultar planes que aplican.

LINEAS
24 - 30 LINEAS

CHASIS
FLEXIBLE

TECNOLOGÍA
VALTRA CONNECT
TELEMETRÍA INTEGRADA

NEUMÁTICOS
DUALES

MOTORIZACIÓN
370 CV 295 CV

TECNOLOGÍA DE
SIEMBRA V-DRIVE
0% DE SUPERPOSICIÓN
DE SEMILLAS

SISTEMA HIDRÁULICO
205 LITROS/ SEG

TRANSMISIÓN
CVT - MODO
AUT. O MANUAL

ENTREGA INMEDIATA

Tasas desde
6,50%*

6 Hasta
años de
plazo

SUDAMERIS

Casa Central: Av. Artigas N° 1945, Asunción Tel.: (021) 214.114 - Suc. Ciudad del Este: Km 5 Av. Monseñor Rodríguez Tel.: (061) 572.316/6 - Suc. Encarnación: Ruta 6 Km. 10 Tel.: (071) 218.2900
Suc. Loma Plata (Chaco): Av. Central 1315 Tel.: (0492) 253.180 / 253.267 - Suc. Santa Rita: Ruta 6 Km. 212.5 Tel.: (0673) 221.045 / 220.151 - Suc. Kaluté: Av. de las Residentes Km. 355 Tel.: (061) 597.4000



WWW.VALTRA.COM.PY



VALTRA - RIEDER & CIA



VALTRA RIEDER

VALTRA

GRUPO **RIEDER**

Juntos en todo momento

Mayor tecnología, mayor productividad



Casa Central Asunción: **Tel. 021 671 900** • Sucursal Encarnación: **Tel. 071 214 212/4**
Sucursal Ciudad del Este: **Tel. 061 578 800** • Sucursal Katuete: **Tel. 0471 234140**
Sucursal Loma Plata: **Tel. 0492-252-338 - 0492-252 343**

Sub Distribuidores:

AGRO SACUNDAY S.A.
CASA HOLLAND AGROPECUARIA S.A. - TAPÉ RUVICHA

Tel: (595 - 673) 220108/9



VISITANOS EN
www.newhollandpy.com

Seguinos en:



Tape Ruvicha

